

АУТСОРСИНГ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Е.В. Полесов, 3 курс

Научный руководитель – Н.В. Лягуская, ассистент

Полесский государственный университет

Одной из форм организации бизнеса в современной экономике стал аутсорсинг – практика, помогающая компаниям решить проблемы функционирования и развития в рыночной экономике путем сокращения издержек, увеличения приспособляемости к условиям внешней среды, улучшения качества продукции и услуг, уменьшения риска. Использование аутсорсинга получило стремительный размах во всем мире в течение последнего десятилетия, во многом благодаря бурному развитию информационных технологий.

Аутсорсинг (от англ. outsourcing – использование внешних источников, или средств) – это передача стороннему подрядчику некоторых бизнес-функций или частей бизнес-процесса компании. Аутсорсинг позволяет повысить эффективность выполнения определенных функций в области информационных технологий, снабжения и поставок, обслуживания, финансов, обеспечения

персоналом и даже производства. Компания–заказчик может, используя аутсорсинг второстепенных функций, сконцентрироваться на тех функциях, которые свойственны именно ей, на своей специфике. В отличие от субподряда, аутсорсинг – это стратегия управления компанией, а не просто вид партнерского взаимодействия, он предполагает определенную реструктуризацию внутрикорпоративных процессов и внешних отношений компании.

Институт аутсорсинга в своих исследованиях разграничивает ИТ–аутсорсинг и аутсорсинг бизнес–процессов (BPO – business process outsourcing).

Производственный аутсорсинг подразумевает, что компания отдает часть своей цепочки производственных процессов или целиком весь цикл производства сторонней компании. Кроме того, возможен вариант продажи части своих подразделений другим компаниям и дальнейшее взаимодействие с ними уже в рамках аутсорсинга.

Аутсорсинг бизнес–процессов (АБП) включает передачу сторонней организации отдельных бизнес–процессов, которые не являются для компании основными, бизнес–образующими. Из их числа на аутсорсинг могут быть переданы управление персоналом, бухгалтерский учет, маркетинг, реклама, логистика.

Аутсорсинг бизнес–процессов является необычайно динамично развивающимся видом, причем наибольший рост проявляет аутсорсинг в сфере финансов и бухгалтерского учета.

Быстро развивается одна из разновидностей АБП – аутсорсинг кадровых процессов.

По мнению аналитиков Gartner, Республика Беларусь вместе с Украиной, Латвией, Литвой, Эстонией, Бразилией, Сингапуром, Новой Зеландией, Египтом, Венесуэлой относится к категории Up and comers (“подающие надежды”). Каждая из этих стран хотя и не имеет значительного объема экспорта ИТ–услуг, большой доли в мировой ИТ–индустрии, однако обладает “сильными возможностями для выхода на международные рынки благодаря определенным нишевым специализациям” [1].

Сегодня долю Беларуси в мировом экспорте ИТ–услуг можно оценить на уровне 0,3–0,5 процента. Для сравнения: Индии принадлежит около 40–45 процентов экспортных разработок, Китаю – 10 процентов, России – порядка 5 процентов.

По оценкам Gartner, русскоязычные поставщики ИТ–услуг в большей степени специализируются на создании сложных наукоемких проектов, где ценятся качество и творческий подход.

Основные экспортеры ИТ–услуг в Республике Беларусь. На белорусском рынке экспортно–ориентированного программирования среди 200 работающих компаний можно выделить 20 крупнейших, среди которых 5–6 являются лидерами рынка: EPAM (численность персонала – более 1200 человек), IBA (более 1500 человек), Sam–Solutions (более 400 человек), ScienceSoft (более 170 человек), Itransition/BelHard Group (около 150 человек), BelSoft (около 50 человек). Годовой оборот каждой из них превышает 2–3 миллиона долларов США [1]. В основном аутсорсеры выполняют заказы по разработке, внедрению и адаптации приложений для Back Office (автоматизация финансовых бизнес–процессов, ERP), Front Office (CRM и SCM), а также предоставляют комплекс услуг по инжинирингу, ИТ–консалтингу, кодированию и тестированию программного обеспечения и т.д. Их разработки ориентированы на вертикальные решения для следующих отраслей: промышленность, финансы, наука, страхование.

Государственное регулирование и стимулирование экспорта ИТ–услуг должно помочь устранению препятствий на пути развития рынка, обеспечить создание благоприятной правовой и налоговой среды, инфраструктуры для расширения экспортного потенциала отрасли [2].

При расчете выгод от применения аутсорсинга необходимо принимать во внимание различные альтернативные варианты документального оформления выноса части функций за пределы предприятия. Это необходимо для минимизации затрат на преодоление законодательных барьеров (например, ограничений по включению в себестоимость затрат на оплату услуг сторонних организаций, которые организация способна выполнять своими силами благодаря наличию соответствующих структур и штатных единиц).

Выбор варианта определяется конкретными обстоятельствами. В любом случае результат выполнения выносимой функции для предприятия становится покупаемым товаром (даже если это услуга), что подразумевает соблюдение соответствующего налогообложения и всех сопутствующих правил и процедур.

Будущее белорусской экономики, вполне вероятно, будут определять не МАЗы и не трактора, а фирмы, работающие в сфере высоких технологий. Пока они не многого добились – им не хватает господдержки. Государство упорно держит свой “зонтик” над теми предприятиями, которые не удержать никакими “подпорками”. А вот структуры, определяющие ИТ–бизнес Беларуси, которые

могли бы открыть для страны хорошую перспективу, прокладывают путь в большой бизнес самостоятельно.

Несмотря на трудности, возникающие из-за неразвитости отечественного рынка и законодательства, существуют и некоторые особенности, благодаря которым использование аутсорсинга в нашей стране особенно перспективно. В белорусских условиях компаниям–производителям важны не только повышение качества и снижение цены для получения конкурентного преимущества, но и увеличение финансовой устойчивости, которую можно получить при рациональном применении аутсорсинга.

Таким образом, в Беларуси есть предпосылки к активному внедрению новой стратегии ведения бизнеса – аутсорсинга. Однако для его успешного применения необходимо учитывать не только обычные в мировой практике трудности перехода на аутсорсинг, но российскую специфику: неразвитость рынка, несовершенство законодательства и слабую культуру договорных отношений. Очевидные же преимущества, которые приносит аутсорсинг при тщательном поиске партнеров и заключении эффективных контрактов, позволяет предположить бурный его рост в стране уже в ближайшее время [3].

Список использованных источников

1. Международный аутсорсинг [Электронный ресурс] / Официальный сайт международного института аутсорсинга – Режим доступа: <http://www.outsourcing.com/>. Дата доступа: 06.12.2011.
2. Лаврова, О. Анализ развития экспорта ИТ–услуг в Республике Беларусь / О. Лаврова // Банковский вестник. – 2007. – июль. – С. 27.
3. «Национальная экономическая газета» [Электронный ресурс] / 3.«Национальная экономическая газета» – Режим доступа: <http://www.neg.by/>. Дата доступа: 06.12.2011